

---

# 双循环下对公业务营销全流程

主讲：谢老师 约 6~12 小时

## 一、双循环国家政策下对公客户经理营销思路

### 1、宏观杠杆率稳定下的资金流量分析

- 1) 近期中央经济会议下的明年八大任务
- 2) 主要国家杠杆率对比
- 3) 我国宏观杠杆率的问题与对策
- 4) 中长期资金流量分析与对公信贷分析

### 2、双循环下对公业务分析

- 1) 中美竞争长期化成为两国共识
- 2) 拜登政府政策-对内控制疫情重振经济，对外加强联盟压制中国
- 3) 从新能源汽车政策上看我国双循环

### 3、对公营销思路

- 1) 常见对公营销的 5 种方法
- 2) 对公营销变化及各家银行转型应对
- 3) 从营销案例看对公业务营销思路

## 二、寻找客户的三大方向

### 1. 有贷户续贷

- 1) 维护有贷户的制度：周、月、季度
- 2) 如何让客户续贷

**案例：**当客户提出要去利率更低的银行贷款时我们怎么办？

### 2. 存量户转化

- 1) 优质结算类、代发类、缴税类、高粘性、睡眠户
- 2) 开展生意会拓展客户
- 3) 现有客户转介绍（交易频繁、交易数额大、近期新增交易）
- 4) 通过银承和贴现找寻客户
- 5) 私公联动找寻客户（使用移动互联网快速发现公私联动机会）

### 3. “一圈一链”批量拓展客户

#### 1. 批量拓展客户的五种场景

- 1) 政府与机构渠道

- 
- 2) 开发园区与科技园区
  - 3) 专业交易市场
  - 4) 商业街
  - 5) 供应链

## **2. 供应链客群的两个方向**

- 1) 上游供应商：应收账款
- 2) 下游经销商：预付款

**案例：**渤海银行华润万家供应商融资方案

## **3. 撬动核心企业愿意参与三个需求**

- 1) 老板——控制企业成本

**案例：**交通银行医药行业商票快贴

- 2) 财务部——优化财务报表

**案例：**苏州银行重机行业供应商应收账款快捷变现

- 3) 销售部——提高业绩

**案例：**中行跨国公司商业汇票无追索贴现

## **三、客户需求分析与金融服务方案设计**

### **1、客户需求挖掘的三重点**

- 1) 及时性——哪些渠道可以了解客户的变化？如何发展企业内部的向导？如何通过向导收集资料、收集哪些客户资料？
- 2) 深入度——以贷款需求为例，看客户需求深入度的影响
- 3) 全面性——从资金管理需求、采购需求、销售需求看精准产品匹配

### **2、用四个问题来诊断客户需求**

- 1) 状况型提问
- 2) 困难型提问
- 3) 影响型提问
- 4) 解决型提问

### **3、影响客户选择银行的标准**

- 1) 针对已经有选择标准的客户如何做

**案例：**某县财政局存款招投标项目

### **2) 针对无选择标准的客户如何做**

- 1) 帮助客户制定选择标准，突出我行优势

---

#### 4、设计金融服务四步法

第一步：鉴别客户的基本特征

第二步：分析客户需求，确定营销目标

第三步：解决问题

第四步：制作金融服务方案

#### 5、制作的原则

1. 金融服务内容模板讲解

案例：某机电设备公司授信方案

案例：某酒店服务方案

案例：某高速营销项目

#### 四、拜访客户与产品营销

##### 1. 拜访前的准备工作

1) 充分的自身准备

2) 提前了解企业

3) 方案设计

2. 如何凸显专业、精干的形象

##### 3. 如何从行业切入与客户的沟通

1) 有技巧的赞美客户拉近和客户的距离

2) 获取企业信息、资金出入信息、账户信息、与他行合作、下一步发展方向的细节话术

##### 4. 从采购和销售情况引导贷款需求

###### 1) 贷款需求分析

a 缺多少资金？ b 什么时候缺？ c 还的起吗？

2) 收入、利润、现金流的初步测算

5. 如何看透客户对贷款要素的关注点从而推荐合适产品

6. 如何介绍产品——针对客户需求，用数据对比，用案例证明方案磋商与打破僵局

#### 7、常见异议处理与谈判技巧

##### 1. 6种常见异议的处理场景

1) “我考虑考虑”——找到客户顾虑点

2) “利率太高了”——多家银行综合成本分析

3) “期限太短了”——利率下降通道下的综合成本分析

4) “我了解过你们行的产品”——探询当时未办理的原因

---

5) “我不需要贷款”——分析客户经营中可能出现的资金缺口

6) “我贷了款，担心自己还不上”——分析造成经营情况不佳的具体原因

## 8. 双赢谈判技巧

1) 谈判开局——定疆界

2) 谈判中场——阵地战

3) 谈判终局——捏分寸

## 五、重点行业存款拓展策略

### 策略一：增存 1.0 模式：信贷揽存

分析：房产开发与销售全链条的存款营销关键点

案例：上海某租赁公司贷款项目

1) 如何平衡信贷风险与存款收入

案例：某国企旅游景区信贷项目与投行发债业务

案例：某钢贸公司票据业务项目

2) 如何从他行手中夺取保证金存款

案例：某贸易公司票据业务项目

3) 如何帮助客户获取更多利润、节省资金

### 策略二：增存 2.0 模式：结算留存+截留流失

数据展示：招行、交行等通过对结算账户的维护实现存款持续上升

讨论：如何维护客户结算业务？

演练：有流水无留存客户如何营销？一般户中的潜力客户如何营销？

演练：如何营销客户代发工资实现存款上升？客户流失如何挽留？

### 策略三：增存 3.0 模式：产品创新

1) 建行试点产品：通过结算评价存量户授信从而提升存款

#### 2) 存款理财产品

a 归档计息类存款——贸易型企业

b 结构性存款——房地产企业

c 大额存单——政府机构

讨论：从某行负债产品要素对照表看我行产品

案例：中信银行昆明分行 2 亿元区块链“国内信用证+福费廷”贸易融资业务

讨论：为什么人民币升值趋势下存款业务相对好做？

3) 付款汇利达产品介绍

---

**案例：**汽车零部件公司“国内融信达”产品营销

**策略四：增存 4.0 模式：建渠引流+支持两端**

**讨论：**公司客户的资金来源有哪些？相应的资金入口是什么？

**讨论：**公司降低采购成本，银行都可以帮助什么？

**讨论：**公司扩大销售，银行都可以做什么？

**策略五：增存 5.0 模式：企业财报调整**

**案例：**某企业期望在当地股权流转中心上市，财报中流动负债过高，如何调整？

**策略六：增存 6.0 模式：现金管理**

- 1) 零余额账户管
- 2) “收支两条线”
- 3) 集团委托贷款
- 4) 集团统一授信

**策略七：增存 7.0 模式：跨界整合**

- 1) 认识法院机构及主要资金构成
- 2) 法院营销策略：一案一账户体系的建立得以快速获客

**案例：**交通银行案件管家系统营销

**策略八：增存 8.0 模式：寻找蓝海行业**

**案例：**上海某科贸有限公司

## 六、财务报表分析与风险防控

### 1、资产负债表分析

- 1) 固定资产：有恒产者有恒心
- 2) 存货：企业经营的“脉象”
- 3) 应收账款：看不见的资产
- 4) 负债：压垮骆驼的稻草

### 2、利润表分析

- 1) 销售收入的调查方法
- 2) 利润核算的方法
- 3) 透视盈利能力：竞争战略与竞争优势

### 3、现金流量表分析

- 1) 现金流的调查方法
- 2) 伪造现金流的方法

- 
- 3) 现金流分析
  - 4) 贷款资金流量
  - 5) 还贷过桥资金
  - 6) 还款方案要与现金流结合

#### **4、贷前调查**

- 1) 当事人陈述：实话好说，谎话难编
- 2) 证人证言：兼听则明，偏信则暗
- 3) 书面材料：口说无凭，立字为据
- 4) 现场考察：耳听为虚，眼见为实
- 5) 调查信息分析

#### **5、四种近期常见风险管控**

- 1) 借款被挪用风险
- 2) 中介机构风险
- 3) 假订单风险
- 4) 账单过长风险